

# **Automatismi e processi inconsci: una tassonomia dei processi consci e inconsci**

*Sara Schietroma<sup>1</sup>, Maurizio Rizzuto<sup>2</sup>*

L'analisi del comportamento sociale dell'uomo, negli ultimi decenni, ha sempre più focalizzato l'attenzione sui processi di natura inconscia e automatica attraverso i quali avviene l'elaborazione dell'informazione e la scelta e la messa in atto di comportamenti, pensieri ed emozioni a volte anche contrastanti con i propri interessi e i propri valori. Sebbene le radici di tali teorizzazioni siano antiche e già rintracciabili nel pensiero di Darwin (1859) e di Freud (1914), è stato negli ultimi anni che è andato affermandosi un importante filone di ricerca che, attraverso metodologie innovative, ad esempio usando le tecniche di priming, ha messo in luce le caratteristiche dell'agire automatico ed i suoi effetti. Il presente articolo offre un'analisi di tali processi attraverso la presentazione di una tassonomia tesa a categorizzare le diverse tipologie di comportamenti consci e inconsci. All'interno di tale cornice una particolare attenzione sarà riservata all'esecuzione automatica di quei comportamenti finalizzati al raggiungimento di un obiettivo classicamente considerati sotto il pieno controllo della consapevolezza.

The analysis of human social behavior, in recent decades, has increasingly focused attention on the processes of automatic and unconscious nature through which the processing takes place and the selection and implementation of behaviors, thoughts emotions and sometimes even conflicting with their interests and values. Although the roots of these theories are ancient and already detectable in the thought of Darwin (1859) and Freud (1914), in recent years it went asserting an important line of research which, through innovative methods, for example using priming techniques, has highlighted the characteristics of automatic action and its effects. This article offers an analysis of these processes through the presentation of a taxonomy categorizing the different types of conscious and unconscious behaviors. Within this framework, particular attention will be paid to the automatic execution of those behaviors, aimed to achieving a goal, classically considered to be under the full control of consciousness.

## **Automatismi e processi inconsci**

In linea con i principali modelli motivazionali che sottolineano l'esistenza di un sé agente, conscio e capace di esercitare controllo esecutivo (Ajzen, Fishbein, 1980; Bandura, 1977, 1986; Locke, Latham, 1990, 2002; Mischel, 1973; Mischel, Cantor, Feldman, 1996), Bandura (2006) distingue quattro aspetti che caratterizzano l'agire umano consapevole: il formarsi di una intenzione che includa la pianificazione dell'azione e delle strategie necessarie a realizzarla (intenzionalità), l'anticiparsi le probabili conseguenze delle azioni (previsionalità), l'autoregolazione, nel senso di controllare l'effettiva esecuzione dell'azione intrapresa (autocontrollo), l'autoesame del proprio funzionamento nel senso di saper valutare i propri risultati (autoriflessività). In accordo con i modelli tradizionali quindi, il perseguimento di un obiettivo negli esseri umani è generato internamente e controllato da un sistema esecutivo centrale o "sé", è guidato nella sua esecuzione da processi accessibili alla consapevolezza cosciente ed è seguito da uno stadio consapevole di autovalutazione (Bandura, 1986).

Le teorie di seguito presentate sostengono una visione alternativa che ruota intorno alla considerazione che l'agire umano, anche complesso da un punto di vista sociale, non richieda necessariamente l'intenzione e la guida di un sé agente in modo consapevole e possa operare al di fuori di un'intenzione conscia e della consapevolezza. Tale visione alternativa, che enfatizza il ruolo di una modalità inconscia di perseguire un obiettivo, ha determinato due filoni di ricerca all'interno della psicologia sociale. Il primo include le ricerche che hanno messo in luce il potere delle variabili contestuali esterne nella determinazione del comportamento, in modo a volte più influente di cause interne legate ad esempio agli atteggiamenti, alle caratteristiche di personalità, ai valori (Bem, 1972; Darley, Latane, 1968; Milgram, 1963; Ross, Nisbett, 1991, Bargh, Ferguson, 2000). Il secondo

1 Docente di Psicologia Sociale, Università Pontificia Salesiana.

2 Docente di Psicologia della Persuasione, Università Pontificia Salesiana.

ambito di ricerca include i modelli dei “processi duali” (Posner, Snyder, 1975; Shiffrin, Schneider, 1977) in cui i processi mentali consci sono contrastati da processi mentali automatici, impliciti o inconsci. All'interno di tale concezione sono state ottenute prove a sostegno del ruolo dei processi inconsci nella selezione e nella guida di processi mentali di ordine superiore coinvolti ad esempio nel giudizio e nel comportamento sociale, attivabili direttamente da stimoli ambientali rilevanti in grado di saltare il filtro della consapevolezza (Bargh, 2007; Chaiken, Trope, 1999).

Molte di queste prove sono state ottenute usando la tecnica del priming con la quale ci si riferisce all'attivazione passiva, sottile e non intrusiva di rilevanti rappresentazioni mentali per effetto di stimoli esterni dei cui effetti la persona ad essi esposta non è consapevole (Bargh, Chartrand, 2000; Higgins, 1996). In tal modo il focus si è spostato dall'analisi degli effetti derivanti da stimoli di cui la persona potrebbe non essere consapevole all'analisi degli effetti dei processi mentali della cui attivazione la persona potrebbe non essere consapevole. Tali ricerche hanno permesso di dare una spiegazione al potere delle situazioni nella determinazione del comportamento mettendo in luce come la mera e passiva percezione di determinati stimoli ambientali sia in grado direttamente di innescare processi mentali superiori in assenza del coinvolgimento di processi consci e intenzionali (Bargh, Ferguson, 2000; Dijksterhuis, Chartrand, Aarts, 2007; Higgins, 1996). A partire da tale linea di ricerca, la focalizzazione è stata sempre più posta sulle componenti motivazionali allo scopo di specificarne i sottostanti sistemi cognitivi, affettivi e comportamentali che generano e guidano complesse azioni di natura sociale (Aarts, Custers, Marien, 2008; Bargh, 1990; Higgins, 1997, 2000; Kruglanski et al., 2002).

Un esempio di ciò è dato dallo studio di Bargh, Raymond, Pryor e Strack (1995), in cui è stato empiricamente dimostrato, utilizzando le tecniche di priming, come il percepirsi in una condizione di potere possa automaticamente innescare un aumento della motivazione sessuale in quei partecipanti che mostrassero un più alto livello di tendenza a compiere atti sessuali. L'attrazione manifestata nei confronti di donne complici degli sperimentatori si mostrò significativamente più alta in coloro che erano stati preliminarmente attivati nella rappresentazione mentale del potere rispetto a coloro che non lo erano stati e senza che essi fossero consapevoli dell'influenza del potere sul loro livello di attrazione. In questo caso, come in altri (Jost et al., 2008; Bargh, Raymond, 1995), il processo motivazionale attivato inconsciamente e innescato da caratteristiche ambientali correlate al potere, è in grado di produrre conseguenze comportamentali che potrebbero anche essere ritenute indesiderabili per il concetto di sé dell'individuo.

I risultati di questi studi mettono in luce il principio generale, ben noto in psicologia, che l'individuo o il “sé” includano al loro interno motivazioni e mete molto differenti e spesso conflittuali, ad esempio la centralità dei propri interessi in contrapposizione ad un atteggiamento empatico verso gli altri, il piacere a breve termine contro un benessere a lungo termine, un comportamento competitivo contro uno cooperativo. Data la natura conflittuale di questi comportamenti all'interno del sistema del “sé” ne deriva l'apparente assenza di un sistema di guida interno coerente e consapevole mentre il livello di controllo sembra collocarsi ad un livello gerarchicamente più basso, ossia quello motivazionale inconscio.

In sintesi le attuali conoscenze sugli automatismi e i processi inconsci fondano su due distinte osservazioni.

La prima riguarda l'involontarietà di alcuni comportamenti umani, che sembrano piuttosto essere causati dalla situazione in cui ci si trova. Questo risulta essere un concetto centrale nell'ambito della psicologia sociale e tocca la delicata questione filosofica del libero arbitrio dell'essere umano. La seconda osservazione riguarda la ridotta capacità della consapevolezza (Miller, 1956; Norretranders, 1998). Tale osservazione è sostenuta dal fatto che dovendo confrontarci con una notevole mole di informazioni tale da non poter essere tutta contenuta in modo consapevole, ci si deve inevitabilmente e logicamente appellare alla presenza di processi inconsci.

Per quanto tali fondamenta siano di facile comprensione e apparentemente semplici, l'apparato teorico che vi è stato costruito al di sopra risulta essere ben più complesso e risponde ad alcuni interrogativi basilari come ad esempio: quanto del nostro agire si può considerare automatico; esso riguarda soltanto azioni poco importanti o gioca un ruolo anche in aree ben più importanti; cosa

accade in quelle situazioni in cui sentiamo di avere piena padronanza e controllo; quanto è reale questo controllo; come utilizziamo i nostri processi inconsci; quanto è sofisticato il nostro inconscio; come utilizzare al meglio la consapevolezza?

Tale analisi inizia con la descrizione di quattro tradizionali filoni di studio e ricerca che sottolineano tutta l'importanza dell'inconscio e dei processi automatici.

### *Il pensiero inconscio*

Quello della creatività rappresenta l'ambito privilegiato in cui operano i processi inconsci.

La creatività è spesso un processo che si snoda in tre fasi. Nella prima fase il problema è affrontato consapevolmente. Si attiva un processo di conoscenza del problema e si reperiscono le informazioni necessarie che permettono "l'accesso al sistema". Per quanto necessaria, raramente in questa fase viene prodotta un'idea creativa. Il secondo stadio è definito di incubazione. Il problema viene accantonato per un po' e l'attenzione consapevole rivolta altrove. Tuttavia l'informazione continua ad essere elaborata inconsapevolmente per poi culminare in un'"esperienza eureka" nella quale la soluzione creativa diviene improvvisamente e inconsapevolmente consapevole. Nel terzo ed ultimo stadio entra di nuovo in gioco in modo attivo il ruolo della consapevolezza dal momento che c'è la necessità di verbalizzare e comunicare la soluzione trovata. È interessante notare come dall'esterno quest'ultimo passaggio venga scambiato come l'atto creativo mentre per chi vive quest'esperienza la vera fase creativa è la seconda.

Per spiegare tale processo sono state elaborate due differenti ipotesi. La prima spiegazione fa riferimento al fatto che quando si è concentrati nella risoluzione di un problema, il distrarsi momentaneamente su altro, permette in un secondo tempo di riconsiderare il problema da un'altra prospettiva ed eventualmente spostarsi dalla direzione iniziale sbagliata (Schooler, Melcher, 1995; Smith, 1995). Tale processo, chiamato di "spostamento", indica come lo spostamento sia semplicemente la conseguenza dell'interruzione del pensiero cosciente sul problema. La seconda spiegazione parte dal presupposto che mentre il pensiero cosciente sia prevalentemente analitico e focalizzato, nella fase di d'incubazione sia presente un pensiero inconscio divergente che rende possibile creare nuove associazioni tra le informazioni, differenti e spesso migliori (Andreasen, 2005; Dijksterhuis, 2004b). Ne consegue che se il pensiero cosciente risulta molto utile nella definizione dei dettagli dell'idea creativa, l'idea creativa è il frutto di nessi associativi spesso astratti e remoti colti in modo non logico e attraverso un pensiero divergente. Ciò è stato provato attraverso alcuni esperimenti in cui si chiedeva alle persone di indicare cosa si potesse realizzare con un mattone. Le stesse persone contemporaneamente venivano impegnate in altri compiti che richiedessero attenzione al punto da non poter utilizzare un pensiero cosciente per rispondere alla domanda sull'uso dei mattoni. Si riscontrò un maggior numero di idee creative in coloro che usarono un pensiero inconscio, in quanto distratte su altri compiti, che in coloro che usarono un pensiero conscio, attento e focalizzato (Dijksterhuis, Meurs, 2006).

### *La mancanza di introspezione*

Un'altra area che testimonia l'esistenza dei processi inconsci riguarda la presenza, talvolta evidente, di una ridotta capacità introspettiva. Ci sono infatti situazioni nelle quali risulta limitato l'accesso ai processi sottostanti a molti comportamenti, pensieri, sensazioni e motivazioni. In psicologia sociale è noto l'esperimento in cui per "effetto spettatore", quando le persone assistono ad un incidente in presenza di altri tendano ad intervenire con minore probabilità (Latane, Darley, 1970). In un esperimento tuttavia, quando venne chiesto alle stesse persone di spiegare le ragioni della loro reticenza ad intervenire, esse manifestarono la tendenza ad addurre molteplici altre ragioni (Nisbett, Wilson, 1977).

Inoltre molti processi di regolazione delle emozioni sono di natura inconscia e condizionano il

modo in cui le persone valutano, decidono e agiscono (Bargh, Williams, 2007). Tali processi di regolazione inconscia sono ritenuti il frutto di una trasformazione di alcune strategie conscie di controllo delle emozioni (Bargh, Williams, 2007; Loewenstein, 2007), come ad esempio la *modulazione delle risposte* (l'indebolimento o l'ampliamento della risposta emozionale in funzione della situazione), la *ridistribuzione dell'attenzione* (la focalizzazione dell'attenzione su altro), la *trasformazione cognitiva* (lo stimolo emozionale viene inserito in un'altra categoria così da cambiarne il significato o l'impatto emozionale), la *selezione dell'informazione* e la *riparazione del bisogno* (selezionare situazioni diverse o fare altro che soddisfi il bisogno in altro modo). Quando tali procedure vengono ripetute con sistematicità e frequentemente in risposta alle stesse situazioni emozionali, tali procedure possono diventare inconscie ed essere agite in modo automatico senza che la persona ne sia consapevole. Ciò spiegherebbe il motivo per cui la persona possa rendersi conto di quali siano i suoi comportamenti, pensieri ed emozioni ma non sia in grado di conoscerne i processi sottostanti.

### *L'acquisizione di abilità e i comportamenti abitudinari*

Già all'origine del comportamentismo il concetto di abitudine è stato considerato una delle determinanti principali del comportamento futuro non prevedendo in questa fase di studio alcuna mediazione da parte dei processi cognitivi nell'attivazione di risposte abitudinarie ai segnali dell'ambiente (Hull, 1943; Watson, 1914). Nelle successive ricerche degli anni 70 ed 80 sempre più enfasi è stata posta nella comprensione dei processi cognitivi sottostanti al comportamento abituale con lo scopo di individuare quei processi che consentono alle persone di eseguire complesse azioni di routine senza o con una minima attenzione cosciente (Shiffrin, Schneider, 1977). Negli ultimi trent'anni la conoscenza sull'automaticità nelle azioni di routine è fortemente aumentata grazie ai numerosi esperimenti di priming (Bargh, Chen, Burrows, 1996; Devine, 1989; Higgins, Rholes, Jones, 1977; Dijksterhuis, Chartrand, Aarts, 2007). L'esempio più noto è dato dall'esperimento di Bargh, Chen, Burrows (1996) in cui metà dei partecipanti era stata messa con degli anziani ad eseguire un compito di lingua in cui c'erano parole nascoste riferite agli anziani (es. vecchio, bastone da passeggio). I partecipanti di controllo avevano invece ricevuto un compito di lingua nel quale le parole cruciali erano state sostituite da parole non riferite agli anziani. Eseguito il compito fu detto ai partecipanti che l'esperimento era terminato e a loro insaputa fu misurato il tempo impiegato per raggiungere il più vicino ascensore. Coerentemente con l'attivazione dello stereotipo "anziano", i partecipanti giovani del gruppo sperimentale impiegarono significativamente più tempo per arrivare all'ascensore.

Se negli esperimenti di laboratorio l'attivazione dei concetti generalmente si verifica attraverso tecniche di priming, nel mondo esterno l'attivazione dei concetti segue prevalentemente la percezione di stimoli rilevanti. Ciò spiegherebbe il motivo per cui gli individui spesso assumono gli stessi comportamenti e perseguono gli stessi obiettivi negli stessi contesti. In conclusione, dopo diverse ripetizioni, stereotipi, comportamenti ed obiettivi diventano mentalmente rappresentati come associazioni tra caratteristiche dell'ambiente sociale e i concetti ad esso correlati, da cui ne consegue che l'ambiente in modo automatico può attivare dei concetti a livello mentale in grado a loro volta di avviare i processi psicologici e le azioni corrispondenti.

### *Il processo preconscious*

Lo studio dei processi preconschi prende avvio dall'analisi delle determinanti motivazionali delle soglie percettive coscienti. Una scoperta importante compiuta in questo ambito è data dal fenomeno della difesa percettiva, che ha messo in evidenza come le soglie delle percezioni coscienti siano più alte per le parole "proibite" o più in generale per gli stimoli emotivamente minacciosi (Allport, 1954; Bruner, 1957; Ederlyi, 1974). Questa scoperta ha segnato una svolta importante nel pensiero

scientifico di quel tempo data la convinzione che la percezione si fondasse esclusivamente sulle caratteristiche dello stimolo e che altri fattori, come quelli motivazionali entrassero in gioco solo dopo che lo stimolo fosse divenuto consapevole.

La letteratura sull'attenzione selettiva ha fornito ulteriori prove per lo studio dei processi preconsce e sul ruolo svolto dai fattori motivazionali (Broadbent, 1958; Moray, 1959; Treisman, 1960). Ne è un esempio classico quel fenomeno per il quale quando siamo impegnati in una conversazione e sentiamo pronunciato il nostro nome da parte di altri con cui non stiamo interagendo direttamente, la nostra attenzione viene immediatamente catturata da questi ultimi (Moray, 1959). Rientrano in questo ambito di studio anche le ricerche sulla disattenzione visiva e sulla cecità del cambiamento.

In un esperimento ad esempio si riscontrò che quando le persone erano concentrate su dei giocatori di pallacanestro, avendo precedentemente avuto l'obiettivo di contare il numero dei loro passaggi, potevano non accorgersi della presenza di un uomo travestito da gorilla che camminasse in mezzo ai giocatori stessi (Simon, Chabris, 1999). Ciò dimostra come, stimoli normalmente salienti, potrebbero non essere percepiti in modo cosciente nel momento in cui l'attenzione sia rivolta altrove. Sulla base di tali studi è stato quindi possibile affermare il fatto che la percezione non sia solo in funzione delle caratteristiche degli stimoli ambientali ma sia l'espressione dell'interazione tra stati interiori e fattori esterni. In conclusione noi percepiamo molto più di ciò di cui ci rendiamo consapevoli e molto di ciò che viene percepito resta a livello preconsco.

### **Una tassonomia dei processi consce e inconsci**

Dalle ricerche fin qui citate si evince come l'automaticità rappresenti un concetto multidimensionale. Gli studi sul pensiero inconscio dimostrano come molte attività mentali, anche complesse avvengano al di fuori della consapevolezza. Ne è una prova il processo di incubazione che caratterizza i processi creativi. Il lavoro sulla mancanza di introspezione mette in evidenza come questo comportamento non segua necessariamente un'intenzione cosciente. Gli esperimenti sull'acquisizione delle abilità usate abitualmente mettono in luce come la pratica e la ripetizione possano portare all'acquisizione di comportamenti automatizzati che per la loro esecuzione non richiedono uno sforzo cosciente. Infine la letteratura sui processi preconsce enfatizza l'importanza del controllo. Sintetizzando le diverse dimensioni, si può pertanto affermare che il comportamento automatico si caratterizzi per essere involontario, non necessitare di attenzione, essere al di fuori della consapevolezza e una volta iniziato essere incontrollabile. Si ritiene inoltre che le quattro dimensioni debbano essere trattate almeno in parte come indipendenti (Bargh, 1994).

A partire da queste dimensioni la tassonomia che viene proposta si basa su due importanti distinzioni. La prima è se il pensiero è coscio o inconscio, la seconda è se il processo è dipendente o meno dall'obiettivo, ossia se è finalizzato al raggiungimento di un obiettivo oppure no.

#### *L'inconscio e il coscio*

Una prima distinzione che può essere usata per classificare i processi sociali e psicologici è se essi siano preconsce, post-consce o consce (Bargh, 1989). I processi *preconsce* sono inconsci e rientrano in questa categoria molte attività percettive, compresa la percezione subliminale, che permettono di percepire alcune informazioni mentre l'attenzione cosciente è rivolta altrove. Talvolta i contenuti di tali processi preconsce possono, in un secondo tempo, diventare coscienti ma tale passaggio non risulta fondamentale. I processi *post-consce* sono anch'essi processi inconsci ma basati su informazioni precedentemente coscienti (Bargh, 1989). Ne è un esempio il processo di incubazione precedentemente descritto. Infine i processi *consce* sono quelli accompagnati dalla consapevolezza degli aspetti del processo. Ad esempio l'atto del parlare è un processo cosciente, tuttavia i processi responsabili della produzione di un discorso sono spesso ampiamente preconsce.

### *Dipendenza dall'obiettivo*

La seconda distinzione è se un processo sia finalizzato al raggiungimento di un obiettivo o non finalizzato ad esso. Un obiettivo rappresenta uno stato desiderato. La discrepanza tra lo stato attuale e lo stato desiderato è ciò che orienta la nostra attenzione (Moors, De Houwer, 2007). Ad esempio se abbiamo sete, l'obiettivo di bere qualcosa orienterà nella percezione degli stimoli presenti nell'ambiente che possono soddisfare la sete, come una bottiglia o un rubinetto. Ovviamente quando si parla di attenzione con bisogna equipararla con la consapevolezza. Anche se gli stimoli su cui è stata posta attenzione con molta probabilità diventeranno coscienti, attenzione e consapevolezza sono tra loro indipendenti (Lamme, 2003). Ad esempio l'esposizione subliminale di uno stimolo, inconscia per definizione, ha degli effetti soltanto quando l'attenzione è rivolta a tale stimolo durante la sua presentazione (Kock, Tsuchiya, 2006). In riferimento a ciò si può pertanto affermare che l'attenzione non sia una causa della consapevolezza, quanto la misura dello sforzo che il cervello compie nell'elaborazione di uno stimolo. Potrebbe essere difficile accettare l'idea che alcuni importanti processi psicologici come il perseguimento di un obiettivo, il pensiero e i processi di valutazione possano non richiedere necessariamente il ruolo della consapevolezza, suscitando così il timore che possano essere casuali e imprevedibili. Allo stato attuale le ricerche mettono in evidenza come tali processi complessi non siano dipendenti dalla consapevolezza ma, essendo finalizzati al raggiungimento di un obiettivo, essi richiedano piuttosto la presenza dell'attenzione (Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar, Troetschel, 2001; Bos, Dijksterhuis, Van Baaren, 2008; Custer, Aarts, 2009; Eitam, Hassin, Schul, 2008; Field, Moore, 2005).

### *Una tassonomia 2x2*

**Queste due distinzioni combinate tra loro portano alla formazione di una tabella 2x2 (vedi fig.1) con cui classificare i fenomeni socio-psicologici.**

	<b>Preconscio/postconscio</b>	<b>Conscio</b>
<b>Finalizzato all'obiettivo</b>	<i>Imitazione dell'altro</i>	<i>Apprendimento imitativo</i>
<b>Non finalizzato all'obiettivo</b>	<i>Espressioni facciali</i>	<i>Imitazione di tipo compulsivo</i>

Fig.1 tabella tassonomica 2x2 dei processi consci e inconsci.

Questa tassonomia tiene anche conto del ruolo dell'intenzione e del controllo. Moors e Houwer (2006, 2007) definiscono i processi intenzionali e i processi controllati come casi particolari di processi finalizzati al raggiungimento di un obiettivo a breve o a lungo termine. Tale definizione di controllo permette di distinguere tra ciò che può essere controllato e ciò che non può essere controllato. Risulta interessante notare come alcuni comportamenti possano rientrare in diverse delle categorie proposte dalla tassonomia 2x2. Ad esempio, l'imitazione di alcune sottili espressioni o movimenti facciali, potrebbe essere involontaria e in quanto tale, essere definita preconsca e non finalizzata ad un obiettivo (Chartrand, Bargh, 1999). In alcuni casi l'imitazione di un'altra persona

potrebbe in parte essere indirizzata ad un obiettivo come quello dell'affiliazione (Lakin, Chartrand, 2003) producendo così un comportamento preconscious finalizzato ad un obiettivo. La stessa imitazione potrebbe essere agita consapevolmente, per apprendere un'abilità o per divertimento e in questo caso avremmo un comportamento conscio e finalizzato al raggiungimento di un obiettivo. Altro è il caso in cui il processo imitativo si esprime in azioni o pensieri di cui l'individuo è consapevole ma la cui esecuzione non implica il raggiungimento dell'obiettivo originario cui normalmente tende tale azione; ne sono esempio lo sbadiglio o la tosse nervosa che hanno un forte effetto contagioso nei contesti relazionali umani. In questo caso la persona può esserne consapevole senza che quel comportamento (sbadiglio, tosse, etc.) sia coerente con la condizione fisica ad esso correlata.

Secondo questa tassonomia il termine automatico viene utilizzato per descrivere i processi psicologici che divergono almeno in un modo dai processi consci finalizzati ad un obiettivo, ovvero possono essere inconsci, non finalizzati ad un obiettivo o entrambi.

### Il ruolo del controllo

Anche se molto del comportamento sociale è regolato da processi automatici, ciò non significa che le persone non siano in grado di controllare il proprio comportamento o che non ci provino. Al contrario, ciò accade spesso e la questione è quando e come.

Moors e De Houwer (2006, 2007) hanno definito il controllo come uno speciale tipo di obiettivo, ossia l'obiettivo di cambiare, modificare o interrompere un processo in corso. La possibilità di controllare un processo psicologico e le strategie utili per metterlo in atto dipendono dalla cella della tabella 2x2 in cui è collocabile tale processo. In riferimento a tali categorie di comportamento gli autori distinguono tra quattro tipi di controllo: il controllo preconscious, la correzione, la soppressione e la pianificazione.

#### *Processo preconscious non finalizzato ad un obiettivo*

Partendo dal presupposto che il controllo in sé rappresenti un obiettivo, per questo tipo di processi non è possibile attuare una vero e proprio controllo. L'unica forma di controllo possibile è la correzione del risultato del processo dopo che la persona se ne sia resa consapevole.

Ad esempio, potremmo non controllare la chiusura degli occhi all'arrivo di una palla di neve, ma possiamo controllare la loro apertura subito dopo. Pertanto le condizioni necessarie per esercitare controllo in forma correttiva sono due: che la persona abbia già eseguito l'azione e che se ne sia resa consapevole (Wilson, Brekke, 1994).

Molto dell'agire della persona può rientrare in questo ambito e contribuire, a seconda della natura dei processi implicati, al benessere o al disagio della persona stessa. Ne sono un esempio molte esperienze emozionali o psicosomatiche, la cui espressione non risulta essere di origine intenzionale. Esse inoltre, almeno apparentemente, risultano slegate dagli stimoli contestuali attuali e il loro significato va ricercato all'interno di schemi adattivi acquisiti nel passato. In riferimento a quanto sostenuto da Moors e De Houwer (2006, 2007), ciò che è possibile fare, nella misura in cui ci accorgiamo e riconosciamo tali esperienze è correggerne le conseguenze. Il valore funzionale di tale forma di controllo può risultare molto utile soprattutto se siamo in presenza di processi che non essendo funzionali nel presente possono essere fonte di disagio.

#### *Processo preconscious finalizzato ad un obiettivo*

Molti dei processi sociali di interesse della psicologia (atteggiamenti, stereotipi, pregiudizi, attribuzioni, valutazioni sociali) sono preconscious o post-consci e al tempo stesso finalizzati ad un

obiettivo. In questo tipo di processi il controllo è altamente rilevante. Normalmente il controllo, come nella categoria precedente viene esercitato attraverso una correzione eseguita in un secondo tempo. Tuttavia diverse ricerche hanno messo in luce la possibilità di esercitare altre forme di controllo sfruttando il presupposto che anche il controllo in sé possa essere considerato un obiettivo. Il processo che rende possibile questa forma di controllo preconscious parte dal considerare che se questi comportamenti sono finalizzati ad un obiettivo, allora possono essere guidati anche da un obiettivo di controllo rendendo possibile la messa in atto di un controllo preconscious. Ne sono un esempio gli esperimenti sull'attivazione di stereotipi e pregiudizi che appaiono più controllati nei casi in cui tale attivazione sia preceduta dalla stimolazione preliminare del concetto di uguaglianza che quindi agisce come una forma di controllo preconscious (Moskowitz, Gollwitzer, Wales, Schaal, 1999). Altro esempio è dato dagli studi di Krull ed Ericksson (1995) che hanno messo in evidenza come quando alle persone viene chiesto di dare spiegazioni in riferimento a fattori ambientali piuttosto che disposizionali effettivamente ciò accade correggendo il fenomeno noto come "errore fondamentale di attribuzione" per il quale nei processi di spiegazione del comportamento altrui si tende inconsapevolmente a privilegiare spiegazioni di tipo disposizionale, ossia che facciano riferimento a fattori personali, interni all'individuo.

Questo tipo di controllo preconscious può risultare utile non solo nel controllo di stereotipi e pregiudizi, i cui limiti sono socialmente condivisibili, ma anche nel cambiamento di convinzioni e criteri di riferimento che nella persona possono avere effetti limitanti e condizionarne l'agire. Si tratta dunque di processi chiaramente finalizzati ad un obiettivo la cui giustificazione risiede in un insieme di norme e valori di riferimento i cui contenuti tuttavia possono essere di natura critica e restrittiva. In tal caso una forma di controllo preconscious che possa modificare il contenuti di tali norme di riferimento può favorire la messa in atto di processi liberi da tali condizionamenti preconscious e favorire un maggiore livello di benessere.

### *Processo conscio non finalizzato ad un obiettivo*

Questa è una classe di processi riconducibile a quei fenomeni noti come sogni ad occhi aperti, pensieri consci casuali o intrusivi. Si potrebbe presumere che tali pensieri siano in qualche modo funzionali, come nel caso dei sogni ad occhi aperti (Antrobus, Singer, 1964), tuttavia essi vengono citati in questo modo dal momento che tali eventuali obiettivi potrebbero non essere facilmente riconducibili agli obiettivi in corso. Altro è il caso in cui tali pensieri oltre a non essere funzionali risultano contrari agli obiettivi perseguiti (Wegner, 1994). Per controllare tali pensieri è necessario attuare un processo di soppressione (Wegner, 1994; Wegner, Erber, 1992). Per studiare tale fenomeno Wegner e colleghi elaborarono negli anni ottanta il "paradigma dell'orso bianco", già studiato in altri ambiti di ricerca. In questo studio ai partecipanti fu semplicemente chiesto di pensare a qualunque cosa volessero tranne che ad un orso bianco e se lo avessero fatto avrebbero dovuto premere un pulsante per registrare la frequenza di tale pensiero. Sperimentando tale paradigma in diverse circostanze, Wegner e colleghi ebbero la conferma di un fenomeno già noto e cioè che la soppressione produce un effetto rimbalzo di quel pensiero tale da renderlo ancora più accessibile di prima. La ragione di questo fenomeno è legata alla natura stessa del processo di soppressione, ossia l'avvio simultaneo di un processo operativo e di un processo di monitoraggio automatico. Mentre il processo operativo ha la funzione di trovare degli stimoli distraenti, il processo di monitoraggio è automatico e controlla la mente rispetto al pensiero indesiderato. Tuttavia tale processo può avere delle conseguenze ironiche dal momento che può realmente incrementare la comparsa del pensiero indesiderato. Finché le funzioni operative sono attivate correttamente questo fenomeno non si verifica, quando invece il processo operativo va sotto stress diventa più dominante il processo di automonitoraggio automatico e si manifesta l'effetto rimbalzo. Ciò spiega come mai quando ci sforziamo di dormire restiamo svegli e ci addormentiamo più facilmente quando ci sforziamo di restare svegli (Ansfield, Wegner, Bowser, 1996). Quando le persone sono preoccupate di fallire nel controllare dei pensieri sessisti tendono ad esprimerli con

maggior probabilità (Wegner, Erber, Bowman, Shelton, 1996). Lo stesso effetto rimbalzo è stato riscontrato tra le persone che vogliono sopprimere gli stereotipi (Macrae, Bodenhausen, Milne, Jetten, 1994). Anche in questo caso nell'agire delle persone è possibile rintracciare l'esistenza di pensieri coscienti non chiaramente riconducibili a degli obiettivi perseguiti in modo cosciente nel presente ma il cui significato rientra in un sistema complesso di ricordi, emozioni e pensieri adattivi nel passato più che nel presente. Dal momento che tanto più è alto il livello di incongruenza tra tali pensieri e gli obiettivi attuali, tanto maggiore può essere il disagio derivante da tali pensieri intrusivi, ciò rende necessario riuscire ad attuare efficacemente una forma di controllo cosciente su tali pensieri.

### *Processo conscio finalizzato ad un obiettivo*

Si ritiene che questi processi siano sotto il pieno controllo della consapevolezza. Ne è un esempio il processo di pianificazione di un'azione diretta ad un obiettivo da perseguire a partire da un'intenzione (Gollwitzer, 1993). La pianificazione rappresenta il tipo di controllo principalmente attuabile per questo tipo di processi. Gli studi sugli atteggiamenti hanno ampiamente messo in luce il ruolo giocato dalle intenzioni nell'attuazione di un'azione efficace per il raggiungimento dell'obiettivo. Ciò che è emerso è che quando le persone si formano intenzioni di attuazione specificando il quando e il dove del loro comportamento finalizzato, essi raggiungeranno efficacemente il loro obiettivo con maggior probabilità rispetto a coloro che non formulano specifiche intenzioni di attuazione (Gollwitzer, Parks-Stamm, Jaudas, Sheeran, 2008). Per quanto l'implementazione delle intenzioni possa portare con le ripetizioni ad automatizzare un comportamento finalizzato ad un obiettivo, il formarsi di tale implementazione di intenzioni generalmente è un processo conscio e impegnativo.

Nell'agire dell'individuo i processi di pianificazione rappresentano l'espressione di modalità di analisi e confronto con i dati di realtà a partire dal riconoscimento di bisogni e aspirazioni e in linea con le norme e i valori di riferimento. Tale processo, secondo la visione del modello cibernetico di Carver e Scheirer (1998), dà luogo a comportamenti il cui impatto sull'ambiente produce un'informazione di ritorno. Tanto più i bisogni e i valori esprimono contenuti costruttivi e protettivi tanto più il seguente processo di pianificazione consentirà scelte congruenti con gli obiettivi da raggiungere, tali da consentire crescita e benessere della persona.

### **Il ruolo dei processi motivazionali inconsci**

Le teorie e le ricerche svolte nell'ambito della psicologia evoluzionistica hanno sottolineato l'origine inconscia di mete rilevanti da un punto di vista evoluzionistico e ciò in relazione al fatto che la sopravvivenza e la riproduzione rappresentano aspetti fondamentali per l'esistenza degli uomini molto prima dello sviluppo della consapevolezza (Barret, Kurzban, 2006; Buss, Schmitt, 1993; Donald, 2001). Esiste infatti un consenso generale sull'assunto che la protezione di sé (incluso l'evitamento delle malattie e del contagio) e l'accoppiamento siano motivazioni umane fondamentali, insieme alla necessità di riconoscere e comprendere gli stimoli ambientali, l'appartenere a gruppi sociali e l'aver relazioni sociali supportive (Baumeister, Leary, 1995; Fiske, 2004; Haidt, 2001; Neuberg, Kenrick, Maner, Schaller, 2004). Un importante filone di ricerche nell'ambito della psicologia sociale ha dimostrato come tali mete possano essere attivate (ad esempio attraverso le tecniche di priming) ed essere operative in modo totalmente inconscio, al di fuori della consapevolezza o dell'intenzione e influenzare l'attenzione selettiva, il giudizio e il comportamento sociale nei diversi contesti attuali (Haidt, 2001; Huang, Bargh, 2008; Neuberg et al., 2004; Schaller, Park, Faulkner, 2003). Esempi di mete che si sono rivelate in grado di operare inconsciamente riguardano i processi di elaborazione delle informazioni attivati nella formazione delle impressioni (Chartrand, Bargh, 1996; McCulloch, Ferguson, 2008), le mete legate alla

realizzazione (Bargh et al., 2001; Hassin, 2005) e le mete di natura interpersonale collegate al comportamento prosociale e alla cooperazione (Bargh et al., 2001; Fitzsimons, Bargh, 2003). Tali studi hanno dimostrato che una volta attivate al di fuori della consapevolezza della persona, queste mete sono in grado di operare autonomamente senza una guida cosciente e direzionare i processi cognitivi e le azioni verso uno stato finale desiderato (Bargh, 2005; Bargh, Ferguson, 2000; Chartrand, Bargh, 2002; Dijksterhuis et al., 2007; Ferguson, Hassin, Bargh, 2008; Fitzsimons, Bargh, 2004).

### *Similarità nel perseguimento di mete cosce e inconscie*

Secondo le teorie evoluzionistiche i nuovi processi e le nuove abilità, non si formano dal nulla ma si strutturano a partire da processi preesistenti (Allman, 2000; Bargh, Morsella, 2008). A partire da tale assunto è possibile ipotizzare che quando si sono evolute le capacità di elaborazione cosciente, esse abbiano utilizzato strutture mentali inconscie preesistenti; in tal caso le forme cosce di perseguimento di una meta potrebbero utilizzare processi motivazionali inconsci e le stesse strutture cerebrali. Ciò potrebbe spiegare non solo l'alto livello di similarità nelle conseguenze di processi consci e inconsci ma anche il fatto che essi condividano le stesse qualità fenomeniche, come ad esempio la persistenza dell'azione in presenza di un ostacolo, la ripresa e il completamento di mete interrotte, la successiva autovalutazione (Atkinson, Birch, 1970; Heckhausen, 1991; Lewin, 1935). Infine le ricerche neuropsicologiche hanno evidenziato l'uso delle stesse aree cerebrali sia in presenza di mete perseguite consapevolmente che nel caso di mete perseguite in modo inconscio.

Le mete operative inconscie non producono soltanto gli stessi effetti di quelle cosce ma seguono anche gli stessi stadi processuali. McCulloch, Ferguson e colleghi (2008) hanno dimostrato questo fenomeno nel processo di formazione delle impressioni. Confrontati con un gruppo di controllo, i soggetti preliminarmente esposti alla meta del formarsi un'impressione, si sono mostrati più veloci nel codificare i comportamenti in termini di tratti categorici e più propensi a formare associazioni tra i comportamenti e a notare e ricordare i comportamenti incoerenti rispetto alle impressioni, tutti processi noti quando la formazione è attuata in modo consapevole (Hamilton, Katz, Leirer, 1980; Srull, Wyer, 1989).

Una volta attivata, la meta dirige l'attenzione verso alcuni stimoli (rilevanti rispetto alla meta) allontanandola da altri. Tale fenomeno dell'attenzione selettiva derivante da una meta è ampiamente noto per le mete perseguite in modo consapevole (Anderson, Pichert, 1978; Bruner, 1957; Hastie, Park, 1986), ma recenti ricerche hanno evidenziato un processo analogo nel perseguimento inconscio di una meta (Chartrand, Bargh, 1996; Maner et al., 2005; McCulloch, Ferguson et al. 2008; Neuberg et al., 2004).

Si sono riscontrate similarità anche negli effetti legati all'umore e alla motivazione per obiettivi perseguiti in modo inconscio o consapevole. Il successo seguente ad un'azione produce un umore positivo e innalza la tendenza a perseguire la stessa meta in futuro (Bandura, 1977; Carver, Scheirer, 1981; Heckhausen, 1991). Il fallimento invece produce conseguenze opposte. In un recente esperimento (Custers, Aarts, 2005) è stato dimostrato come il condizionamento di un nome di una specifica meta con una risposta affettiva positiva, fosse in grado di incrementare la scelta di quella meta tra diverse possibili alternative, senza che i partecipanti fossero consapevoli di tale influenza nella loro scelta. Si può quindi dedurre che sia la meta in sé che gli incentivi ad essa associati possano essere innescati inconsciamente influenzandone l'esecuzione.

L'insieme di tali studi fornisce dunque supporto all'ipotesi che tanto nelle mete perseguite consciamente quanto in quelle inconscie siano sottostanti gli stessi processi.

### *L'autonomia nelle mete attivate*

Come sottolineato finora, tanto le mete cosce che quelle perseguite in modo inconscio

producono le stesse conseguenze, attraverso gli stessi stadi processuali e con le stesse qualità fenomeniche. Questo alto grado di similarità risulta coerente con l'ipotesi che le mete perseguite in modo conscio utilizzino preesistenti strutture motivazionali inconse. Le ricerche sulle motivazioni inconse hanno inoltre evidenziato che potrebbe esserci un ulteriore elemento in comune, ossia l'autonomia nella esecuzione di una meta una volta che essa sia stata attivata. Presupponendo che i sottostanti sistemi motivazionali siano gli stessi si potrebbe dedurre che l'autonomia operativa dimostrata nel caso delle mete perseguite inconsciamente (in cui la meta guida i processi cognitivi e le azioni per il raggiungimento di uno stato desiderato al di fuori della consapevolezza) sia presente anche nelle mete perseguite in modo cosciente. In altre parole, persino quelle mete scelte consapevolmente potrebbero, una volta attivate, perseguire autonomamente i loro piani anche contro l'interesse della persona stessa. In uno studio (Bargh, Green, Fitzsimons, 2008) alcuni partecipanti furono istruiti in modo esplicito ad aiutare un altro partecipante in un compito durante lo svolgimento dell'esperimento, mentre ad altri non fu esplicitamente assegnato tale ruolo di aiutante. Coerentemente con l'ipotesi dello svolgimento autonomo della meta, i partecipanti che erano stati di aiuto a qualcuno, rispetto a coloro che non lo erano stati, si mostrarono in un secondo tempo più disponibili a donare monete per fare la carità e ad impegnare il loro tempo per aiutare un estraneo che li aveva fermati nella stanza dell'esperimento per chiedere loro di compilare un lungo questionario. Si può dunque dedurre che questi sono costi che la persona potrebbe non scegliere di pagare se non fosse per l'influenza non intenzionale di una meta precedentemente attivata, come dimostrato dai diversi comportamenti messi in atto dalle persone del gruppo di controllo e nella condizione di de-attivazione della meta.

Tali scoperte sono a sostegno dell'ipotesi che sia le mete inconse che quelle consce, una volta attivate, operino autonomamente rispetto a tutte le informazioni rilevanti dell'ambiente, persino le informazioni non originariamente focalizzate sull'obiettivo da perseguire e talvolta con conseguenze inattese.

Alla luce di questo ed altri esperimenti si può dunque sostenere che la similarità tra le forme consce e quelle inconse di perseguimento di una meta includa anche il processo di autonomia operativa una volta che la meta sia stata attivata e ciò dimostrerebbe che il locus del controllo di pensieri, giudizi e comportamenti possa non pienamente risiedere in un sé agente e conscio (Baumeister et al., 1998).

### *Una differenza importante: la consapevolezza della meta perseguita*

Tra il perseguire una meta in modo conscio o inconscio esiste, nonostante le numerose similarità, una differenza sostanziale, ossia la consapevolezza del perché si sta svolgendo una determinata azione. In uno studio, Bargh e collaboratori (2001) attivarono, in una condizione la meta della cooperazione in modo inconscio (usando la tecnica del priming) e in un'altra condizione attivarono la stessa meta facendone richiesta esplicita. Dopo lo svolgimento di un gioco sulle risorse comuni, in cui fu misurato il grado di cooperazione, fu chiesto a tutti i partecipanti di valutare quanto fossero stati cooperativi durante il gioco. Nei partecipanti con la meta esplicita della cooperazione, i punteggi di autovalutazione correlarono significativamente con il livello reale di comportamento cooperativo messo in atto mentre per coloro in cui la stessa meta era stata attivata inconsciamente, tale valutazione si rivelò non correlata con il grado di cooperazione effettivamente agita. Anche nei casi in cui il comportamento cooperativo attivato inconsciamente fu significativamente più marcato rispetto a quello dei soggetti del gruppo di controllo, quegli stessi partecipanti furono incapaci di riportare accuratamente quanto fossero stati cooperativi perfino quando gli fu chiesto subito dopo l'esperimento. Da ciò si può desumere che un accurato accesso introspettivo con il quale dare significato al proprio agire necessita di consapevolezza sulla meta perseguita.

La consapevolezza della meta da perseguire può essere importante anche per una accurata attribuzione dello stato emotivo risultante dal conseguimento della meta. In alcuni studi riguardanti la motivazione inconscia alla realizzazione è stato dimostrato che il successo nel conseguimento di

una meta produce un umore positivo, mentre il fallimento produce un umore negativo; tuttavia quando alle stesse persone viene chiesto di individuare la fonte di tale stato emotivo esse non se ne mostrano consapevoli e tendono a fare attribuzioni erronee riconducendo il proprio umore ad altre cause plausibili di cui sono consapevoli (Bongers et al., 2009; Chartrand, Bargh, 2002). Anche altri autori come Oettingen e colleghi (2006) hanno dimostrato che quando gli obiettivi non sono adottati consciamente, in quanto ad esempio attivati inconsapevolmente, e non sono spiegati dalla situazione, come ad esempio nel caso di violazione di una norma, le persone sperimentano una sensazione di vuoto esplicativo nel momento in cui si sforzano di interpretare il loro comportamento che a sua volta determina un'esperienza affettiva negativa della cui origine essi non sono consapevoli (McGraw, 1987). In questa condizione aumenta la probabilità di fare false attribuzioni.

## Conclusioni

In linea con i modelli dominanti della biologia evoluzionistica, le ricerche presentate hanno messo in evidenza come le strutture motivazionali inconscie esistono da prima dell'emergere delle forme conscie di pensiero e di elaborazione dell'informazione e che le modalità conscie di perseguire una meta probabilmente utilizzano quelle strutture e quei processi preesistenti.

A partire da tale presupposto e prendendo in esame il ruolo del controllo in riferimento ai sistemi conscio/inconscio e alla natura dell'obiettivo è stata presentata una tassonomia 2x2 descrittiva dell'agire umano. Ciò ha permesso di evidenziare il modo complesso in cui l'intersecarsi di processi di natura inconscia e conscia renda possibile un agire umano che coniughi motivazioni interne e stimoli contestuali in un rapporto di reciproca influenza. Presupporre che oltre le semplici azioni di routine, anche i processi mentali di ordine superiore siano motivati e gestiti operativamente in modo inconscio può dare spiegazioni di scelte attuate e agite inconsapevolmente.

Come afferma Bargh (2007), il viaggiare mentalmente nel tempo è un tipo di pensiero cosciente dato dalla capacità di trascendere dal presente e pianificare il futuro o ricordare il passato. Come le ricerche presentate dimostrano a rendere possibile anche questo processo mentale è il sistema inconscio che si fa carico di gestire adattivamente le funzioni dell'individuo nel presente mentre la consapevolezza è impegnata altrove e ciò grazie ad un sistema di guida comportamentale inconscia.

## Bibliografia

- Aarts, Custers, R. & Marien, H. (2008). Preparing and motivating behavior outside of awareness. *Science*, 319, 1639.
- Aarts, H., Dijksterhuis, A. & Midden, C. (1999). To plan or not to plan? Goal achievement or interrupting the performance of mundane behaviors. *European Journal of Social Psychology*, 29, 971-980.
- Ajzen, I., Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Allman, J. M. (2000). *Evolving brains*. New York: Scientific American Library.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Anderson, R. C. & Pichert, J. W. (1978). Recall of previously unrecalled information following a shift in perspective. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 17, 1-12.
- Andreasen, N. C. (2005). *The creative brain*. New York: Plum.
- Ansfield, M. E., Wegner, D. M., & Bowser, R. (1996). Ironic effects of sleep urgency. *Behavior Research and Therapy*, 34, 523-531.
- Antrobus, J. S., & Singer, J. L. (1964). Visual signal detection as a function of sequential variability of simultaneous speech. *Journal of Experimental Psychology*, 68, 603-610.
- Atkinson, J. W. & Birch, D. (1970). *The dynamics of action*. New York: Wiley.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.

- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: a social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (2006). Toward a psychology of human agency. *Perspectives on Psychological Science, 1*, 164-180.
- Bargh, J. A. (1989). Conditional automaticity: varieties of automatic influence in social perception and social cognition. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought*. (pp.3-51). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A. (1990). Auto-motives: preconscious determinants of social interaction. In E. T. Higgins, & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (vol. 2, pp. 93-130). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: awareness, intention, efficiency and control in social cognition. In R. S. Wyer Jr. and T. K. Srull (Eds.), *The handbook of social cognition* (Vol. 2, pp. 1-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J. A. (2005). Bypassing the will: towards demystifying behavioral priming effects. In R. Hassin, J. Uleman, & J. Bargh (Eds), *The new unconscious* (pp. 37-58). Oxford: Oxford University Press.
- Bargh, J. A. (Ed.). (2007). *Social psychology and the unconscious: the automaticity of higher mental processes*. Philadelphia: Psychology Press.
- Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (2000). A practical guide to priming and automaticity research. In H. Reis & C. Judd (Eds.), *Handbook of research methods in social psychology* (pp. 253- 285). New York: Cambridge University Press.
- Bargh, J. A., & Ferguson, M. J. (2000). Beyond behaviorism: the automaticity of higher mental processes. *Psychological Bulletin, 126*, 925-945.
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 230-244.
- Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Barndollar, K., & Trötschel, R. (2001). The automated will: unconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 1004-1027.
- Bargh, J. A., Green, M. L., & Fitzsimons, G. M. (2008). The selfish goal: unintended consequences of intended goal pursuit. *Social Cognition, 26*, 534-554.
- Bargh, J. A., & Morsella, E. (2008). The unconscious mind. *Perspectives on Psychological Sciences, 3*, 73-79.
- Bargh, J. A., & Raymond, P. (1995). The naive misuse of power: unconscious sources of sexual harassment. *Journal of Social Issues, 26*, 168-185.
- Bargh, J. A., Raymond, P., Pryor, J., & Strack, F. (1995). Attractiveness of the underling: An automatic power-sex association and hits consequences for sexual harassment and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 768-781.
- Barrett, H. C., & Kurzban, R. (2006). Modularity in cognition: framing the debate. *Psychological Review, 113*, 628-647.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: is the active self a limited resources? *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1252-1265.
- Baumeister, R. F., & Leary, M.R. (1995). The need to belong: desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin, 117*, 497-529.
- Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1-62). New York: Academic Press.
- Bongers, K. C. A., Dijksterhuis, A., & Spears, R. (2009). Self-esteem regulation after success and failure to attain unconscious goals. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*, 468-477.
- Bos, M. W., Dijksterhuis, A., & van Baaren, R. B. (2008). On the goal-dependency of unconscious thought. *Journal of Experimental Psychology, 44*, 1114-1120.
- Broadbent, D. E. (1958). *Perception and communication*. New York: Pergamon Press.
- Bruner, J. S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review, 64*, 123-152.

- Buss, D. M., & Shmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: an evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, *100*, 204-232.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: a control-theory approach to human behavior*. New York: Springer.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1998). *On the self-regulation on behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Chaiken, S., & Trope, Y. (1999). *Dual process theories in social psychology*. New York: Guilford Press.
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1996). Automatic activation of social information processing goals: unconscious priming reproduces effects of explicit conscious intructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 464-478.
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: the perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*, 893-910.
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (2002). Unconscious motivations: their activation, operation, and consequences. In A. Tesser, D. Stapel, & J Wood (Eds.), *Self and motivation: emerging psychological perspectives* (pp. 13-41). Washington, DC: American Psychological Association Press.
- Custers, R., & Aarts, H. (2005). Positive affect as implicit motivator: on the unconscious operation of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, *89*, 129-142.
- Custers, R., & Aarts, H. (2009). Learning of predictive relations does not depend on awareness, but on goals. *Articolo in via di pubblicazione*.
- Darley, J., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, *8*, 377-383.
- Darwin, C. (1859). *On the origin of the species*. London: John Murray. Edizione italiana: Darwin, C. (a cura di Pancaldi G.) (2009). *L'origine delle specie*. Milano: BUR Biblioteca Univ. Rizzoli.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 5-18.
- Dijksterius, A. (2004). Think different: the merits of unconscious thought in preference development and decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, *87*, 586-598.
- Dijksterius, A., Chartrand, T. L., & Aarts, H. (2007). Effects of priming and perception on social behavior and goal pursuit. In J. A. Bargh (Ed.), *Social psychology and unconscious: the automaticity of higher mental processes* (pp. 51-132). Philadelphia: Psychology Press.
- Dijksterius, A., & Meurs, T. (2006). Where creativity resides: the generative power of unconscious thought. *Consciousness and Cognition*, *15*, 135-146.
- Donald M. (2001). *A mind so rare: the evolution of human consciousness*. New York: Norton.
- Eitam, B., Hassin, R. R., & schul, Y. (2008). Nonconscious goal pursuit in novel environments – the case of implicit learning. *Psychological Science*, *19*, 261-267.
- Erdelyi, M. H. (1974). A new look at the New Look: perceptual defense and vigilance. *Psychological Review*, *81*, 1-25.
- Ferguson, M. J., Hassin, R., & Bargh, J. A. (2008). Implicit motivation: past, present, and future. In J. Shah & W. Gardner (Eds.), *Handbook of motivational science* (pp. 150-166). New York: Guilford Press.
- Field, A. P., & Moore, A. C. (2005). Dissociating the effects of attention and contingency awareness on evaluative conditioning effect in the visual paradigm. *Cognition and Emotion*, *19*, 217-243.
- Fiske, S. T. (2004). *Social beings: a core motives approach to social psychology*. New York: Wiley.
- Fitzsimons, G. M., & Bargh, J. A. (2003). Thinking of you: unconscious pursuit of interpersonal goals associated with relationship partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, *84*, 148-164.
- Fitzsimons, G. M., & Bargh, J. A. (2004). Automatic self-regulation. In R. F. Baumeister & K. D. Vohs (Eds.), *Handbook of self-regulation: research, theory and applications* (pp.151-170). New York: Guilford Press.
- Freud, S. (1914). *The psychopathology of everyday life* (A. Brill, Trans.). New York: Macmillan. Edizione italiana: Freud, S. (a cura di Cappelli N.) (2010). *Psicopatologia della vita quotidiana*. Milano: BUR Biblioteca Univ. Rizzoli.
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: the role of intentions . In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.),

- European review of social psychology* (Vol. 4, pp. 141-185). London: Wiley.
- Gollwitzer, P. M., Parks-Stamm, E.J., Jaudas, A., & Sheeran, P. (2008). Flexible tenacity in goal pursuit. In J.Y. Shah & W. L. Gardner (Eds.), *Handbook of motivation science* (pp. 325-341). New York: Guilford Press.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, *108*, 814-834.
- Hamilton, D. L., Katz, L. B., & Leirer, V. O. (1980). Cognitive representation of personality impressions: organizational processes in first impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *39*, 1050-1063.
- Hassin, R. R. (2005). Unconscious control and implicit working memory. In R. Hassin, J. Uleman, & J. Bargh (Eds.), *The new unconscious*. New York: Oxford University Press.
- Hastie, R., & Park, B. (1986). The relationship between memory and judgment depends on whether the judgment task is memory-based or online. *Psychological Review*, *93*, 258-268.
- Heckhausen, H. (1991). *Motivation and action*. New York: Springer.
- Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133-168). New York: Guilford Press.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, *52*, 1280-1300.
- Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: value from fit. *American Psychologist*, *55*, 1217-1230.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*, 141-154.
- Huang, J. Y., & Bargh, J. A. (2008). Peak of desire: activating the mating goal changes life stage preferences across living kinds. *Psychological Science*, *19*, 573-578.
- Hull, C. L. (1943). *Principles of behavior: an introduction to behavior theory*. New York: Appleton-Century-Crofts. Edizione italiana: Hull, C. L. (traduzione Ballanti G.) (1978). *I principi del comportamento. Introduzione alla teoria del comportamento*. Roma: Armando.
- Jost, J. T., Pietrzak, J., Liviato, I., Mandisodza, A. N., & Napier, J. L. (2008). System justification as conscious and unconscious goal pursuit. In J. Y. Shah & W.L. Gardner (Eds.), *Handbook of motivation science* (pp. 591-605). New York: Guilford Press.
- Koch, C., & Tsuchiya, N. (2006). Attention and consciousness: two distinct brain processes. *Trends in Cognitive Sciences*, *11*, 16-22.
- Kruglanski, A. W., Shah, J. Y., Fishbach, A., Friedman, R., Chun, W. Y., & Sleeth-Keppler, D. (2002). A theory of goal systems. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 331-378). San Diego: Academic Press.
- Krull, D. S., & Erickson, D. J. (1995). Judging situations: on the effortful process of taking dispositional information into account. *Social Cognition*, *4*, 417-438.
- Lakin, J. L., & Chartrand, T. L. (2003). Using non conscious behavioral mimicry to create affiliation and rapport. *Psychological Science*, *14*(4), 334-339.
- Lamme, V. A. F. (2003). Why visual attention and awareness are different. *Trends in Cognitive Sciences*, *7*, 12-18.
- Latane, B., & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts.
- Lewin K. (1935). *A dynamic theory of personality*. New York: McGraw-Hill. Edizione italiana: K. Lewin (traduttore G. Petter) (2011) *Teoria dinamica della personalità*. Firenze: Giunti.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task performance: a 35-year odyssey. *American Psychologist*, *57*, 705-717.
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B., & Jetten, J. (1994). Out of mind but back in sight: stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 808-817.
- Maner, J. K., Kenrick, D. T., Becker, D. V., Robertson, T. E., Hofer, B., Neuberg, S. L., Delton, A. W., &

- Butner, J. (2005). Functional projection: How fundamental social motives can bias interpersonal perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, *88*, 63-78.
- McCulloch, K. D., Ferguson, M J., Kawada, C., & Bargh, J. A. (2008). Taking a closer look: on the operation of unconscious impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *44*, 614-623.
- McGraw, K. M. (1987). Guilt following transgression: An attribution of responsibility approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, *53*, 247-256.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *67*, 371-378.
- Miller, G. A. (1956). Information Theory. *Scientific American*, *195*, 42-46.
- Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. *Psychological Review*, *80*, 252-283.
- Mischel, W., Cantor, N., & Feldman, S. (1996). Principles of self-regulation: the nature of willpower and self-control. In E. T. Higgins & A. W. Kruglansky (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (pp. 329-360). New York: Guilford Press.
- Moors, A., & de Houwer, J. (2006). Automaticity: A theoretical and conceptual analysis. *Psychological Bulletin*, *132*, 297-326.
- Moors, A., & de Houwer, J. (2007). What is automaticity: an analysis of its component features and their interrelations. In J. A. Bargh (Ed.), *Social Psychology, and the unconscious: the automaticity of higher mental processes* (pp. 11-50). Philadelphia: Psychological Press.
- Moray, N. (1959). Attention in dichotic listening: affective cues and the influence of instructions. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, *11*, 56-60.
- Moskowitz, G. B., Gollwitzer, P.M., Wasel, W., & Schaal, B. (1999). Preconscious control of stereotype activation through chronic egalitarian goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 167-184.
- Neuberg, S. L., Kenrick, D.T., Maner, J. K., & Schaller, M. (2004). From evolved motives to everyday mentation: evolution, goals, and cognition. In J. Forgas & K. Williams (Eds.), *Social motivation: conscious and unconscious processes* (pp. 133-152). New York: Cambridge University Press.
- Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, *84*, 231-253.
- Norretranders, T. (1998). *The user illusion*. New York: Viking.
- Oettingen, G., Grant, H., Smith, P. K., Skinner, M., & Gollwitzer, P. M. (2006). Unconscious goal pursuit: acting in an explanatory vacuum. *Journal of Experimental Social Psychology*, *42*, 668-675.
- Posner, M. J., & Snyder, C. R. (1975). Attention and cognitive control. In R. L. Solso (Ed.), *Information processing in a cognition: the Loyola symposium* (pp. 55-85). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ross, L., & Nisbett, R. E. (1991). *The person and the situation*. New York: McGraw-Hill.
- Schaller, M., Park, J. H., & Faulkner, J. (2003). Prehistoric dangers and contemporary prejudices. *European Review of Social Psychology*, *14*, 105-137.
- Schietroma, S. (2001). L'automatismo nei processi mentali di ordine superiore. *Psicologia Psicoterapia e Salute*, *7* (2), 125-135.
- Schooler, J. W. & Melcher, J. (1995). The ineffability of insight. In S. M. Smith, T. B. Ward, R. A. Finke (Eds.), *The creative cognition approach*. (pp. 97-134). Cambridge, MA: MIT Press.
- Scilligo, P. (2009). *Analisi transazionale socio-cognitiva*. Roma: Las.
- Shiffrin, R. M., & Schneider, W. (1977). Controlled and automatic human information processing: Part II. Perceptual learning, automatic attending, and a general theory. *Psychological Review*, *84*, 127-190.
- Simon, D. J., & Chabris, C. F. (1999). Gorillas in our midst: sustained inattention blindness for dynamic events. *Perception*, *28*, 1059-1074.
- Smith S. M. (1995). Fixation, incubation, and insight in memory and creative thinking. In S. M. Smith, T. B. Ward, & R. A. Finke (Eds.), *The creative cognition approach* (pp. 135-156). Cambridge, MA: MIT Press.
- Srull, T. K., & Wyer, R. S. (1989). Person memory and judgment. *Psychological Review*, *96*, 58-83.
- Treisman, A. (1960). Contextual cues in selective listening. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*,

52, 347-353.

Watson, J. B. (1914). *Behavior: an introduction to comparative behavior*. New York: Holt.

Wegner, D. M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review*, *101*, 34-52.

Wegner, D. M., & Erber, R. (1992). The hyperaccessibility of suppressed thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 903-912.

Wegner, D. M., & Erber, R., Bowman, R., & Shelton, J. N. (1996). *On trying not to be sexist*. Manoscritto non pubblicato.

Wilson, T. D., & Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin*, *116*, 117-142.